Catalogue no. 11-621-MIE — No. 040
ISSN: 1707-0503
ISBN: 0-662-43221-5

Analytical Paper

Analysis in Brief

Between the Producer and Retailer: A Review of Wholesale Trade for 2005

by Jean Lebreux

Distributive Trades Division
11th Floor, Jean Talon Building, Ottawa, K1A 0T6

Telephone: 1 800 263-1136

Statistics Canada Statistique Canada

Canada

106-05257/

Between the Producer and Retailer: A Review of Wholesale Trade for 2005

Jean Lebreux

Review Committee: Richard Evans, John Flanders, Catherine Mamay, Helen McDonald and Francine Roy

Editor: Christian Houle

Managing Editor: Yvan Gervais

Production: Debi Soucy

April 2006

Catalogue No: 11-621-MIE2006040
ISSN: 1707-0503
ISBN: 0-662-43221-5
Frequency: Occasional
Ottawa

How to obtain more information:
National inquiries line: 1 800 263-1136
E-Mail inquiries: analysisinbrief-analyseenbref@statcan.ca

Published by authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 2006

All rights reserved. The content of this electronic publication may be reproduced, in whole or in part, and by any means, without further permission from Statistics Canada, subject to the following conditions: that it be done solely for the purposes of private study, research, criticism, review or newspaper summary, and/or for non-commercial purposes; and that Statistics Canada be fully acknowledged as follows: Source (or "Adapted from", if appropriate): Statistics Canada, year of publication, name of product, catalogue number, volume and issue numbers, reference period and page(s). Otherwise, no part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form, by any means—electronic, mechanical or photocopy—or for any purposes without prior written permission of Licensing Services, Client Services Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Note of appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing partnership between Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

Between the Producer and Retailer: A Review of Wholesale Trade for 2005

Jean Lebreux,
Distributive Trades Division

Summary

In 2005, Canada's wholesale trade industry recorded its best performance of the past six years, with much of the impetus coming from the four westernmost provinces.

Wholesalers, who are a key link between manufacturers and the marketplace, sold merchandise worth more than $470 billion last year, up 5.4% from 2004. However, when adjusted for inflation, the gain was 7.8%, indicating that last year's increase in value was the result of higher volumes.

During the past three years, wholesale companies in western Canada have experienced the strongest growth.

Sales among wholesalers in Manitoba, Saskatchewan, Alberta and British Columbia have risen at an average annual rate of 9.1%. This was nearly double the rate of average growth rate for the nation as a whole, and three times the gain in the other regions of Canada combined.

In 2005, wholesalers in these four provinces together accounted for 60% of the total increase in wholesale sales nationally.

The companies most responsible for last year's gain were those in the machinery and electronic equipment sector, which includes products such heavy industrial equipment as well as computers and office and professional equipment. This sector represented barely 20% of all wholesale sales last year, but it accounted for over 31% of the year-over-year growth.

Several key factors had an impact on the wholesale trade industry in 2005. They included notably lower prices on certain products resulting in part from the stronger Canadian dollar against the American greenback; increased investment by business; the re-opening of the American border on July 18 to trade of live cattle under 30 months of age; the decline in residential housing starts in Canada; and China's growing role in the world economy.

The wholesale trade industry makes a substantial contribution to the Canadian economy. On average, it employed more than 739,000 Canadians in 2005, and it accounted for over 6.4% of Canada's economic output as measured by gross domestic product.

This report examines the performance of wholesale industries nationally and regionally last year, as well as the key factors influencing that performance. (Unless otherwise specified, all data are in current dollars; that is, they have not been adjusted for inflation.)

Wholesalers: Key link in the economy

Most Canadians have no difficulty conjuring up the image of a retailer — whether it is a big box store, a corner store owner or a specialty boutique. Consumers encounter such businesses every day. But who are wholesalers?

Wholesalers are a key link between manufacturers and the marketplace. They anticipate customer needs and demands, buy merchandise, carry inventory, assemble shipments, deliver merchandise, extend credit, provide knowledge on various aspects of marketing products in Canada and abroad, and provide consultation services.

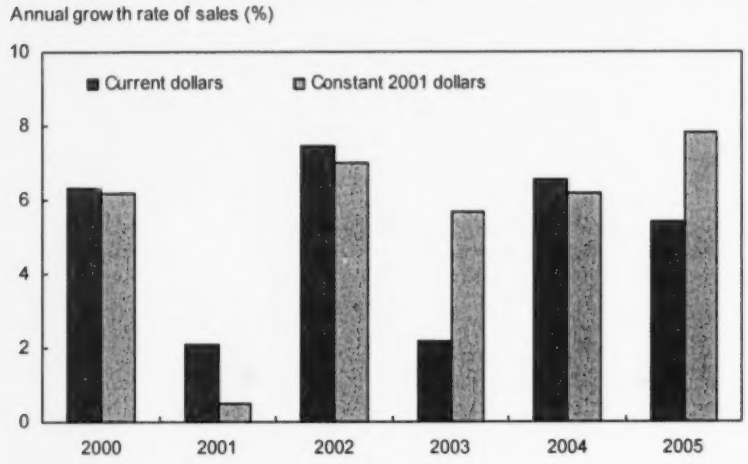
They work in every field from pharmaceuticals to motor vehicles, from building materials to personal goods.

Sales by wholesalers rose 7.8% in 2005 after adjusting for inflation, the largest jump in the past six years. The main beneficiaries of this growth were wholesalers working in the machinery and electronic equipment sector.

Some of this constant-price increase can be attributed to the strength of the Canadian dollar. It continued to solidify in 2005, maintaining an average annual exchange rate of US$0.825 compared to US$0.768 in 2004.[1]

This translates into lower prices for imports, with Canadian businesses substituting less expensive foreign products for goods made in Canada. Wholesalers were one of the key beneficiaries of this substitution, as about 40% of imported merchandise passes through their hands. The machinery and electronic equipment sector, which is a major player in the import sector, accounted for nearly one-third of the growth in wholesalers' sales last year.

Wholesalers' growth in sales strongest since 2000 (constant prices)



Source: Statistics Canada, Monthly Wholesale Trade Survey.

1. The average annual exchange rate is obtained directly from the Bank of Canada, http://www.banqueducanada.ca/en/rates/exchange.html, (accessed April 18, 2006).

Growth in sales slows slightly (current dollars)

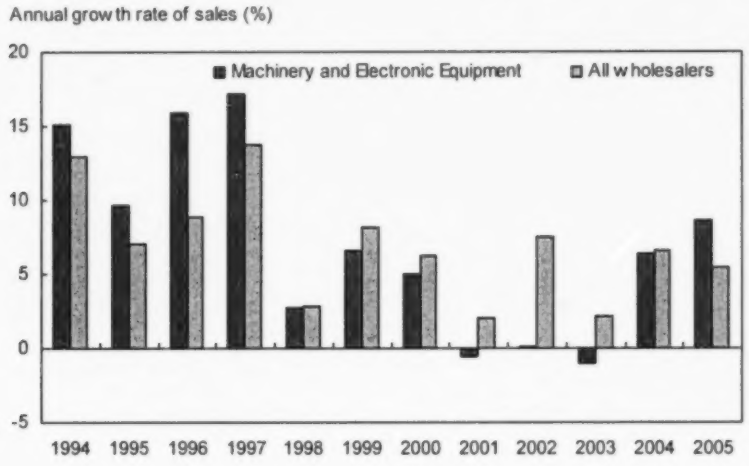
In current dollars, that is, not adjusted for inflation, sales by wholesalers were strong in 2005 but short of previous year's performance. Wholesalers sold $470 billion in merchandise, a 5.4% gain from 2004. This growth rate was slower than the 6.5% increase the year before.

The rate of growth in sales accelerated in all major trade sectors, except three that explain the slowdown. Consequently, the building materials sector, the motor vehicle, parts and accessories sector and the "other" products sector (which encompasses commodities such as fertilizers, field crop seeds, chemical products and other farm supplies) cancelled out the acceleration of the growth of the other sectors.

Huge investment in machinery and electronics for second year in a row

For a second consecutive year, businesses made huge investments in machinery and electronic equipment. Wholesale sales in this sector exceeded $95.5 billion, up 8.6% from 2004, well above the national average of 5.4%. This sector represented barely one-fifth of all wholesale sales last year, but it accounted for nearly one-third of the year-over-year growth.

Strongest gain in machinery and electronic equipment sector since 1997



Source: Statistics Canada, Monthly Wholesale Trade Survey.

As they did in 2004, all groups within this sector contributed to the growth. Sales of machinery and equipment climbed 16.2%, a seventh consecutive annual gain. Wholesalers of office and professional equipment posted their second increase in a row in 2005 (+5.7%), along with the computers and other electronic equipment group (+0.3%).

A number of factors contributed to this recent period of robust growth, which began at the end of 2003. First, it should be noted that low interest rates made equipment purchases less onerous.

Last year's private and public investment certainly helped wholesalers in this sector. The Capital and Repair Expenditure Survey showed that for 2005, investments in plants and equipment reached a new high of over $ 191 billion, an increase of 7.6%.[2] Higher prices for raw materials, due largely to a sharp increase in world demand, also accelerated many investments, especially in western Canada.

According to Statistics Canada's publication about private and public investment intentions for 2006, investment in equipment should remain strong this year, given the excellent outlook in the energy and public service sectors.[3]

A growing proportion of goods sold come from China, which generally offers lower cost products. This is especially true in the case of computers and computer accessories, as well as telecommunications equipment. In 2005, import prices on office machinery and equipment fell 17%. The decline for other types of telecommunications equipment and supplies was around 7.6%.[4] A substantial share of imported machinery and equipment passes through wholesalers.

Building materials: Decline in its growth rate

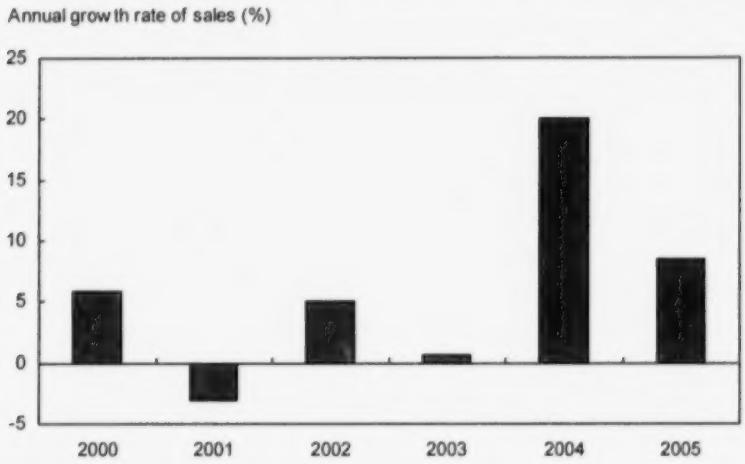
Wholesalers in the building materials sector recorded sales of more than $66 billion last year, up 8.5% from 2004. However, this rate of growth was less than half the increase of 20.0% during the previous year. Nevertheless, sales rose in all groups in this industry last year.

2. For more details on results of this survey, see "Private and Public Investment in Canada, Intentions 2006", Statistics Canada, March 2006, Catalogue No. 61-205-XWE.

3. Ibid.

4. Statistics Canada, CANSIM Table 228-0037.

Sharp slowdown in the growth rate in building materials sector



Source: Statistics Canada, Monthly Wholesale Trade Survey.

Sales in the first group, lumber, hit nearly $13 billion, up just 2.5%, a fraction of the growth rate of 23.8% in 2004.

Part of this slowdown was due to lumber prices, which fell by about 5.0%. Overcapacity in North America combined with fiercer world competition also contributed to the downward trend. These results also reflect a change in the housing markets in the United States and Canada.

American builders are turning somewhat from building single-family homes, which demand a high quantity of lumber, to multi-family homes. According to the Canada Mortgage and Housing Corporation, the number of housing starts in Canada fell 3.4% in 2005.

The second group, metal products, which are important in construction, experienced an even sharper slowdown in growth than the lumber group. Wholesalers of metal products sold nearly $14 billion in goods, up only 7.1% compared with a 33.3% gain in 2004. Prices began to level out in 2005 with China's entry into steel production.

According to the International Iron and Steel Institute, world production for the first 11 months of 2005 rose by slightly more than 1.0 billion tons, the equivalent of a 6.1% increase over the same period in the previous year. At the same time, China's production climbed by over 25.0%. If not for China's increase, world production would have fallen by 1.0%. The levelling out of prices was offset in part by strong demand arising from numerous investments in non-residential building in western Canada.

In the third group, building materials, wholesalers continued to post strong results, with sales of more than $39 billion. This was an 11.2% increase, a slight slowdown compared with a 14.7% gain the year before. This group has seen virtually uninterrupted growth since the fall of 2003. A strong performance by renovation and construction markets in Canada has been driving this group.

The regions: Growth shifting toward the western provinces

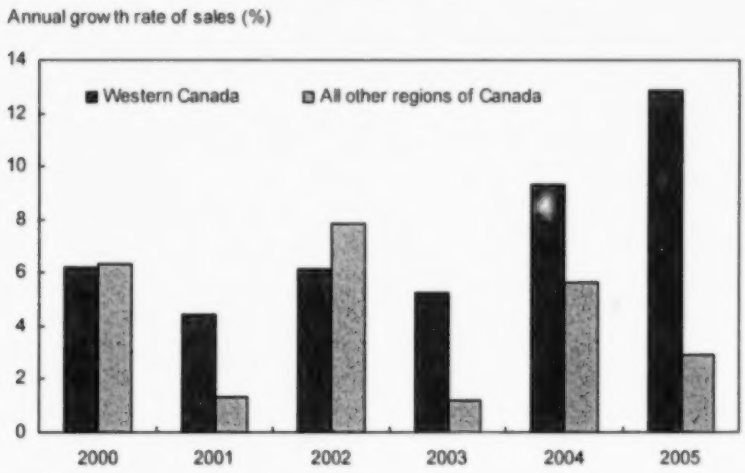
Growth in wholesale sales has shifted to Canada's westernmost provinces during the past three years.

Sales among wholesalers in Manitoba, Saskatchewan, Alberta and British Columbia have risen at an annual average rate of 9.1%. This was nearly double the average growth rate of 4.7% for the nation as a whole, and almost three times the gain of 3.2% in all the other regions of the country combined.

In 2005, wholesalers in these four provinces combined accounted for 60% of the total increase in wholesale sales nationally.

Robust demand for machinery and electronic equipment and for building materials was the main reason for the strong growth in the western provinces. This result was also fuelled by the economic and demographic boom currently sweeping the West, particularly Alberta.

Wholesale growth shifting westward



Source: Statistics Canada, Monthly Wholesale Trade Survey.

Prairies: Double-digit growth in all three provinces

All three Prairie provinces recorded double-digit growth rates in wholesale sales last year.

In booming oil-rich Alberta, the growth exceeded the national average for the third straight year. Alberta wholesalers sold nearly $55 billion in merchandise in 2005, up 15.5%, somewhat higher than the growth rate of 12.8% in 2004. Alberta's sales represented nearly 12% of the total nationwide.

Four trade groups in Alberta posted strong growth in 2005: machinery and equipment, metal products, "other products", and motor vehicles. Sharp increases in oil prices in recent years accounted for much of the increase in sales by machinery wholesalers, as oil companies have accelerated their investments.

In Manitoba and Saskatchewan, sales surged after a relatively soft performance in 2004.

Manitoba wholesalers sold close to $13 billion in merchandise in 2005, up 16.4% from 2004, the largest percentage increase among the provinces. However, their annual sales represented less than 3.0% of the national total for the year.

Similarly, wholesalers in Saskatchewan had about $14 billion in sales, up 14.3%. These sales also accounted for less than 3.0% of the national total.

In Manitoba, all major sectors posted increases in 2005, except for the "other products" sector. Personal and household goods performed especially well as a result of positive economic conditions. The Agreement on Textile and Clothing, which imposed quotas on imports, expired on January 1, 2005 which allowed some wholesalers to acquire products at a lower cost. Even before the Agreement ended, over two-thirds (68%) of the clothing sold wholesale in Canada came from abroad. The machinery and electronic equipment sector experienced a growth rate above 10% in 2005, rebounding from a decline the year before.

For their part, wholesalers in Saskatchewan bounced back from lacklustre sales during the previous two years, as all sectors recorded growth. Sales in the farm products sector surged 27.1% with the re-opening of the US border on July 18, 2005 to Canadian cattle under 30 months of age. In December 2005, Japan also announced the opening of its borders to Canadian cattle 20 months and younger.

The "other products" sector in Saskatchewan continued to benefit from the world economic situation with a 17.6% increase, the third straight year of double-digit growth. This extended period of strong growth was due to specific components, such as seeds and fertilizers, as well as chemical farm products, which accounted for about one-quarter of the sector's sales. Foreign demand for such products, particularly from the Asian market, contributed largely to this sector's increase.

Sales in the "other products" sector have been generally on the rise since the fourth quarter of 2003, spurred on by higher prices for several components, notably chemical farm products and recycled metals. Prices for these goods are dictated by the world market, where China is playing an increasingly important role.

British Columbia: Above-average gains for past four years

The growth of wholesale sales in British Columbia has exceeded the Canadian average since 2002. In 2005, the province's wholesalers sold $47 billion worth of merchandise, an 8.6% increase, compared with the national average of 5.4%.

While growth in 2004 was due largely to an outstanding performance among lumber wholesalers, last year the province's sales diversified. Four trade groups were primarily responsible for the growth: motor vehicles, building materials, metal products and machinery and equipment.

Sales of machinery and electronic equipment rose by 11.5% in 2005 on the heels of a 15.3% gain the previous year. This slowdown was attributable to the computers and office equipment group. However, growth in the machinery group accelerated from 12.6% to 15.7% in 2005.

Sales in the lumber group rose only 3.3%, a fraction of the increase of 46.2% in 2004. A large portion of this group's sales is destined for the United States. However, in 2005, the value of lumber exports fell, owing to a plunge in lumber prices that more than offset higher volumes.

At the same time, production rose substantially following the mountain pine beetle infestation, which forced the province to increase cutting rights by 27% to allow for the harvesting of dead trees. Hurricanes that struck the United States brought some benefit to British Columbia wholesalers since construction starts in that country reached a record high in 2005.

Quebec: Growth just above the national average

Quebec wholesalers sold merchandise worth nearly $91 billion in 2005, a 5.7% increase, slightly higher than the national average.

Most major sectors posted growth rates that were considerably lower than in 2004. The only exceptions were two sectors: food products, tobacco and alcohol; and the "other products" sector. The sectors recording large declines were the farm products sector and the machinery and electronic equipment sectors. In contrast, companies in the personal and household goods sector continued to benefit from certain favourable economic conditions.

Sales of personal and household goods climbed 8.0%, the second consecutive annual gain. All groups in this sector contributed to the growth. Sales of household goods recorded another significant increase of 14.2% in 2005 following a 23.9% surge in the previous year. There has been a general upward trend in household goods since mid-2003 resulting from the strong performance of the real property market. In 2005, the housing resale market grew by 3.5% and construction starts again topped 50,000.

For their part, wholesalers of pharmaceutical products enjoyed a 5.0% increase in sales in 2005. Although this group records increases year after year, growth rates have been slowing for some time. Average monthly growth, which was quite robust in 2003, began to slow in 2004, due in part to higher use of less costly generic drugs. This tends to have a deflationary impact on prescription drug sales. Indeed, when the province introduced mandatory medical drug insurance in 1997, sales for this group literally exploded with double-digit growth rates for five consecutive years. Since then, growth has slowed.

Sales for clothing wholesalers rose by 3.7%, only partially offsetting the 16.0% drop in 2004. That decline halted three straight years of growth.

Sales in the machinery and electronic equipment sector slowed considerably, rising only 1.3% in 2005, compared with a 9.9% increase in 2004. Companies in two of three groups in this sector registered lower sales. The computers and other electronic equipment group experienced a 6.1% decline, while sales in the office and professional equipment sector edged down 0.3%. For its part, the machinery group experienced a sharp deceleration in its growth rate; sales rose only 8.0% in 2005 compared with 22.9% the year before.

The other products sector was one of the few groups to post an improved growth rate in 2005. Sales in this sector climbed 15.4% in 2005 compared to 13.0% in 2004. Substantial increases in sales of chemical products and recycled metals accounted for part of this performance.

Ontario: Automotive sector puts brakes on growth

Companies in Ontario's huge wholesale trade industry experienced a growth rate of only 2.2% in sales last year, less than half the rate of growth of 5.5% in 2004. In total, they sold $237 billion worth of goods last year, which represented one-half of the national total.

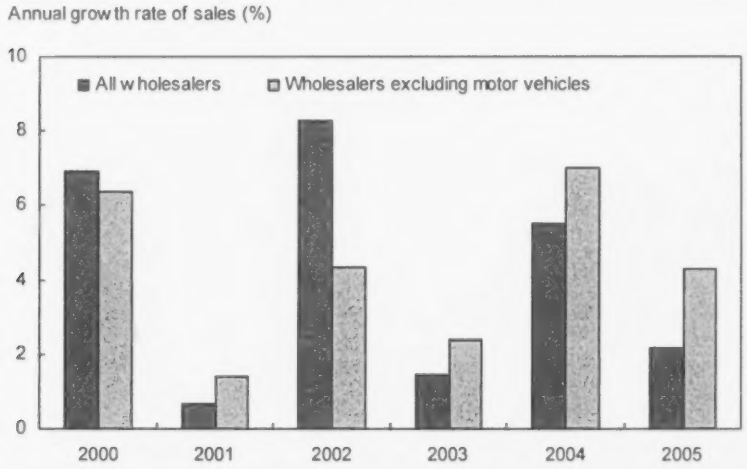
A poor performance in the automotive sector put the brakes on wholesale growth in the province. Excluding the motor vehicle sector, wholesale sales in Ontario grew by 4.3%.

Sales of Ontario wholesalers of automotive parts and products fell by 2.8% in 2005 due mainly to a 2.9% decline in motor vehicle sales. This was the third straight year of decline for this group.

In 2005, Ontario wholesalers accounted for about 79% of total Canadian sales in the motor vehicle sector. This sector represented over one-quarter of the activity of the province's wholesalers.

The Canadian market was the destination for over two-thirds of sales for Ontario wholesalers. The remaining sales were destined for export markets, mainly the United States. In contrast, sales of motor vehicle wholesalers in other provinces were almost exclusively dedicated to the Canadian market.

Automotive sector puts brakes on sales growth for wholesalers in Ontario



Source: Statistics Canada, Monthly Wholesale Trade Survey.

For the year as a whole, retail sales of new automobile vehicles in Canada rose 3.0% to 1,583 million units, the third best result ever recorded. It is important to note that in 2005 a number of manufacturers had to offer major discounts, notably in the form of the preferential usually rates given to only employees. Despite the increase of units sold, these discounts undermined the growth in sales in terms of value.

Motor vehicle parts wholesalers suffered a 2.0% decline in sales last year as well, a far cry from the spectacular 27% gain in 2004. Since this sector sells mainly to retailers and dealers, it is likely that the advance in used vehicle sales had a beneficial impact on this group. Prior to the strong showing

of the Canadian dollar, many used vehicles were sent to the United States. Subsequently, as vehicles became more expensive for the American market, companies had to sell more of them on the Canadian market.

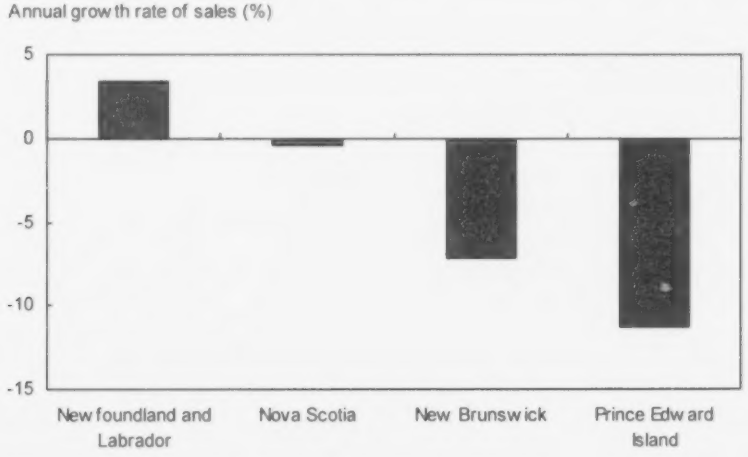
The building materials sector in Ontario also experienced slower growth in 2005. In 2004, this sector posted a growth rate of 21.7%, while in 2005 it slowed to only 7.8%. The slowdown may have been due to a 7.4% decline in housing starts in the province as well as the strong Canadian dollar, which had a negative impact on the export market.

The machinery and electronic equipment sector recorded a 6.0% gain in 2005 compared to 3.9% in 2004.

Atlantic provinces: Sales fall in three of four provinces

Wholesalers in the Atlantic Provinces recorded a decline in activity for the second year in a row in 2005, as sales rose in only one province — Newfoundland and Labrador. However, this had only a small impact nationwide, as total sales in the Atlantic region as a whole accounted for barely 3.0% of the national total.

Newfoundland and Labrador: the only Atlantic province to increase sales in 2005



Source: Statistics Canada, Monthly Wholesale Trade Survey.

Sales rose 3.4% in Newfoundland and Labrador in 2005, halting two straight years of declines. Even though the province ranked second last in terms of wholesale trade activity, its sales hit a record high of $2.6 billion, slightly higher than the previous record set in 2000. Last year's gain was widespread, as sales went up in six of the seven sectors.

A large portion of the growth can be attributed to the machinery and electronic equipment sector, as well as to "other" products.

In Prince Edward Island, wholesalers experienced a drop in their activity (-11.3%) for the first time since 1997. Sales fell in five of seven sectors. The food products, tobacco and alcohol sector, which accounted for 50% of wholesale activity in the province, recorded a 17.3% decline. This came on the heels of two years of strong gains: 16.0% in 2003 and 15.0% in 2004.

In Nova Scotia, wholesalers posted a drop in sales (-0.4%) for the second consecutive year in 2005. Only two sectors contributed to this slowdown. Activity in the food products, tobacco and alcohol sector fell 12.5%, due in part to weakness in seafood products. A decrease in some fish quotas and lower prices for some products may explain this result.[5] The building materials sector posted a 1.4% decline, halting 11 years of uninterrupted gains.

In New Brunswick, sales by wholesalers fell 7.2% in 2005. Sharp declines in two sectors — food products, tobacco and alcohol, and machinery and electronic equipment — were behind this result. Together, these two sectors accounted for 43% of New Brunswick's wholesale activity.

5. For more information about provincial exports, see Internet site of Export Development Canada for the document "Global Export Forecast - January 2006 Update - Provincial Export Outlook", http://www.edc.ca/docs/ereports/gef/pdf/Provoutlook_e.pdf (accessed April 18, 2006).

Table 1. Wholesaler's sales by trade groups

Industry	Sales		Annual growth rate
	2004	2005	
	$ thousands		%
Farm products	5,104,129	5,548,772	8.7
Food products	78,240,648	79,308,468	1.4
Alcohol and tobacco	7,743,289	7,557,960	-2.4
Apparel	8,682,795	10,072,718	16.0
Household and personal products	25,330,927	27,747,576	9.5
Pharmaceuticals	28,550,969	30,205,405	5.8
Motor vehicles	72,902,563	73,074,166	0.2
Motor vehicle parts and accessories	18,268,195	18,499,611	1.3
Building supplies	35,331,435	39,302,537	11.2
Metal products	12,663,929	13,566,165	7.1
Lumber and millwork	12,947,473	13,264,829	2.5
Machinery and equipment	38,925,393	45,240,054	16.2
Computer and other electronic equipment	28,507,642	28,606,314	0.3
Office and professional equipment	20,516,657	21,687,331	5.7
Other products	52,493,984	56,665,087	7.9
Total	**446,210,028**	**470,346,992**	**5.4**

Source: Statistics Canada, Monthly Wholesale Trade Survey, CANSIM Table 081-0007.

Table 2. Wholesalers' sales by province and territories

	Sales		Annual growth rate
	2004	2005	
	$ thousands		%
Newfoundland and Labrador	2,503,946	2,588,180	3.4
Prince Edward Island	591,699	524,808	-11.3
Nova Scotia	6,266,660	6,241,763	-0.4
New Brunswick	5,238,442	4,863,784	-7.2
Quebec	85,760,989	90,627,611	5.7
Ontario	231,961,116	237,004,415	2.2
Manitoba	10,904,613	12,696,681	16.4
Saskatchewan	11,935,143	13,644,694	14.3
Alberta	47,220,594	54,550,592	15.5
British Columbia	43,521,225	47,276,978	8.6
Yukon Territory	85,900	95,086	10.7
Northwest Territories	192,703	207,583	7.7
Nunavut	26,997	24,816	-8.1
Canada	446,210,028	470,346,992	5.4

Source: Statistics Canada, Monthly Wholesale Trade Survey, CANSIM Table 081-0007.

N° 11-621-MIF au catalogue — N° 040
ISSN: 1707-0511
ISBN: 0-662-71722-8

Document analytique

Analyse en bref

Entre le producteur et le détaillant : une revue du commerce de gros en 2005

par Jean Lebreux

Division de la statistique du commerce
Immeuble Jean Talon, 11e étage, Ottawa, K1A 0T6

Téléphone: 1 800 263-1136

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Entre le producteur et le détaillant : une revue du commerce de gros en 2005

Jean Lebreux

Comité de revue : Richard Evans, John Flanders, Catherine Mamay, Helen McDonald et Francine Roy

Rédacteur : Christian Houle

Rédacteur en chef : Yvan Gervais

Publication : Debi Soucy

Avril 2006

N° 11-621-MIF2006040 au catalogue
ISSN : 1707-0511
ISBN : 0-662-71722-8
Fréquence : hors série

Pour obtenir de plus amples renseignements :
Service national de renseignements : 1 800 263-1136
Demandes par courriel : analysisinbrief-analyseenbref@statcan.ca

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2006

Tous droits réservés. Le contenu de la présente publication électronique peut être reproduit en tout ou en partie, et par quelque moyen que ce soit, sans autre permission de Statistique Canada, sous réserve que la reproduction soit effectuée uniquement à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé destiné aux journaux et/ou à des fins non commerciales. Statistique Canada doit être cité comme suit : Source (ou « Adapté de », s'il y a lieu) : Statistique Canada, année de publication, nom du produit, numéro au catalogue, volume et numéro, période de référence et page(s). Autrement, il est interdit de reproduire le contenu de la présente publication, ou de l'emmagasiner dans un système d'extraction, ou de le transmettre sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, reproduction électronique, mécanique, photographique, pour quelque fin que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable des Services d'octroi de licences, Division des services à la clientèle, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Entre le producteur et le détaillant : une revue du commerce de gros en 2005

Jean Lebreux,
Division de la statistique du commerce

Résumé

L'industrie du commerce de gros a enregistré sa meilleure performance des six dernières années en 2005, les quatre provinces les plus à l'ouest ayant mené le bal.

Les grossistes, qui sont un chaînon important entre les manufacturiers et les détaillants, ont vendu pour 470 milliards de dollars de marchandises l'an dernier, en hausse de 5,4 % par rapport à 2004. Cependant, une fois ajustée pour tenir compte de l'inflation, la hausse atteignait 7,8 %, ce qui indique que les augmentations des ventes de l'an dernier étaient le résultat d'une augmentation de volume.

Au cours des trois dernières années, la croissance les ventes du commerce de gros a connu un virage vers les entreprises de l'ouest du Canada.

Les ventes des grossistes du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ont augmenté en moyenne à un taux annuel de 9,1 %. Cette croissance représente près du double du taux moyen national pour la même période. Il s'agit également d'une hausse trois fois plus importante que celle des autres régions du Canada combinées.

Ensemble, les grossistes de ces quatre provinces étaient à l'origine de 60% de l'augmentation totale des ventes à l'échelle nationale en 2005.

Ce sont les grossistes du secteur des machines et des fournitures électroniques — comprenant des produits comme les ordinateurs et l'équipement de bureau — qui ont contribué le plus à la hausse des ventes de l'an dernier. Bien que représentant à peine 20 % des ventes de gros, ce secteur a contribué à plus de 31 % de la croissance annuelle de 2005.

En 2005, les facteurs importants qui ont influé sur l'industrie du commerce de gros canadien sont notamment la faiblesse des prix de certains produits qui résultait, entre autres causes, de la hausse du dollar canadien face à la devise américaine, de l'augmentation des investissements des entreprises, de l'ouverture officielle des frontières des États-Unis, le 18 juillet, au commerce du bétail vivant de moins de 30 mois, de la baisse des mises en chantier résidentielles au Canada et de la forte demande de la Chine de certains produits.

Les grossistes jouent un rôle notable dans l'économie canadienne, ayant fourni en moyenne plus de 739 000 emplois à des Canadiens en 2005. L'an dernier, la contribution des grossistes à la richesse économique canadienne a été de plus de 6,4 %, si on la mesure par le produit intérieur brut.

Le présent rapport porte sur la performance de l'année dernière de l'industrie du commerce de gros aux échelons national et régional ainsi que sur les principaux facteurs qui l'ont influencée, en utilisant les données de l'Enquête mensuelle du commerce de gros de Statistique Canada. (À moins d'indications contraires, toutes les données sont présentées en dollars courants, c'est-à-dire que les montants ne sont pas ajustés pour tenir compte de l'inflation.)

Les grossistes : un chaînon essentiel dans l'économie

Nous n'avons, pour la plupart, aucune difficulté à nous imaginer ce qu'est un magasin de détail, que ce soit une grande surface, un dépanneur ou une boutique spécialisée. Les consommateurs que nous sommes ont affaire à ce type d'entreprises quotidiennement. Mais qui sont les grossistes?

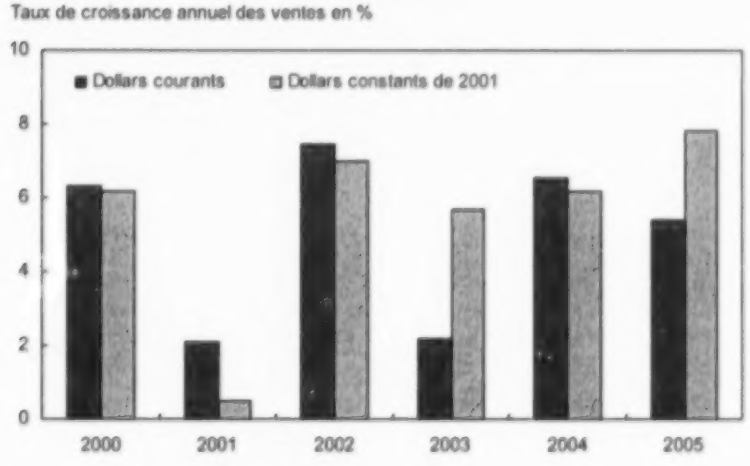
Les grossistes forment un chaînon essentiel entre le manufacturier et la vente au détail. Ils doivent prévoir les besoins et les demandes des consommateurs, acheter les produits, monter un inventaire, organiser le transport et la livraison, gérer le crédit, offrir conseils et connaissances sur différentes dimensions de la mise en marché que ce soit pour le Canada ou ailleurs dans le monde.

On retrouve les grossistes dans tous les secteurs que ce soit pour des produits pharmaceutiques jusqu'aux véhicules automobiles en passant par les matériaux de construction et les biens personnels.

Les ventes des grossistes ont progressé de 7,8 % après les avoir ajustées pour l'inflation en 2005, soit le meilleur taux des six dernières années. Les principaux bénéficiaires de cette croissance ont été les grossistes œuvrant dans le secteur de la machinerie et des équipements électroniques. Une partie de cette forte progression en prix constants peut être attribuable à la force la devise canadienne qui a poursuivi son raffermissement en 2005 et a maintenu un taux de change annuel moyen de 0,825 $US comparativement à un taux de 0,768 $US en 2004[1].

En conséquence, des prix à la baisse pour les importations ont encouragé les entreprises canadiennes à substituer des biens étrangers moins dispendieux aux biens fabriqués au Canada. Un des principaux bénéficiaires de cette substitution demeure les grossistes puisqu'environ 40 % des importations passe entre leurs mains. Plus du tiers de la croissance des ventes des grossistes est attribuable au secteur des machineries et fournitures électroniques, un acteur important au niveau des importations.

La croissance des ventes des grossistes atteint un sommet en 2005 (en prix constants)



Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros.

1. Le taux de change annuel moyen est obtenu directement de la Banque du Canada http://www.banqueducanada.ca/fr/taux/echange_avg_pdf-f.html (site consulté le 18 avril 2006).

En prix courants, la croissance des ventes ralentit un peu

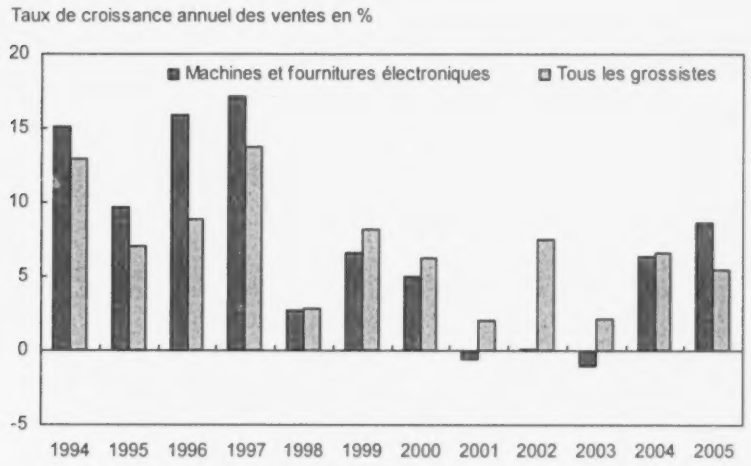
En prix courants, c'est-à-dire non ajustés pour l'inflation, la croissance des ventes des grossistes en 2005 est demeurée forte mais a ralenti par rapport à l'année précédente. Les grossistes ont vendu pour 470 milliards de dollars, en hausse de 5,4 % par rapport à 2004. Cette hausse représente un ralentissement par rapport au taux de 6,5 % de l'année précédente.

Tous les grands secteurs de commerce affichaient une accélération de leur croissance sauf trois qui sont ceux qui expliquent le ralentissement. Ainsi les matériaux de construction ; les pièces et accessoires automobiles ; et les produits divers (qui comprennent des produits tel que les semences et les engrais, ainsi que les produits chimiques et les autres fournitures agricoles) ont annulé l'effet d'accélération des autres secteurs.

Investissements massifs en machineries et électroniques une deuxième année de suite

Pour une deuxième année consécutive, les entreprises ont continué d'investir massivement en machines et fournitures électroniques. Les grossistes de ce secteur ont vendu pour plus de 95,5 milliards de dollars, en hausse de 8,6 % par rapport à 2004 et bien au-dessus de la moyenne nationale de 5,4 %. Ce secteur contribue pour environ un cinquième de toutes les ventes des grossistes de l'an dernier mais compte pour près d'un tiers de la croissance annuelle.

Le secteur des machines et fournitures électroniques enregistre sa plus forte hausse depuis 1997



Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros.

Comme en 2004, tous les groupes de ce secteur d'activité ont contribué à la croissance. Les ventes de machines et fournitures ont augmenté de 16,2 %, soit un septième gain annuel consécutif. Les grossistes de machines de bureau et d'usage professionnel ont affiché une deuxième augmentation consécutive en 2005 (+5,7 %), tout comme le groupe des ordinateurs et autres appareils électroniques (+0,3 %).

Plusieurs facteurs ont contribué à cette récente période de forte croissance qui a débuté à la fin de 2003. On peut penser tout d'abord à la faiblesse des taux d'intérêt qui rendent moins onéreux l'achat d'équipement.

Les investissements privés et publics de l'année dernière ont sûrement aidé la cause des grossistes. L'Enquête sur les dépenses en immobilisations et réparations démontrait que, pour 2005, les investissements en installations et équipements atteignaient un nouveau sommet, dépassant les 191 milliards de dollars, en hausse de 7,6 %[2]. La hausse des prix des matières premières, en grande partie grâce à une forte croissance de la demande mondiale, permettait l'accélération de nombreux projets d'investissement, principalement dans l'Ouest canadien.

Selon les perspectives d'investissements privés et publics pour 2006, l'investissement en matériel devrait demeurer vigoureux cette année, considérant les excellentes perspectives dans le secteur énergétique et dans celui des services publics, particulièrement le transport en commun[3].

Finalement, une proportion de plus en plus forte des biens vendus provient de la Chine qui offre des produits généralement moins coûteux. C'est notamment le cas des ordinateurs et accessoires informatiques ainsi que du matériel de télécommunication. Pour l'année 2005, les prix à l'importation des machines et matériel de bureaux ont diminué de 17 %. Pour les autres types d'équipements et de matériels de télécommunication, la baisse n'a été que de l'ordre de 7,6 %[4]. Une part importante des importations de machinerie et d'équipements passe par les grossistes.

Les matériaux de construction : diminution de son taux de croissance

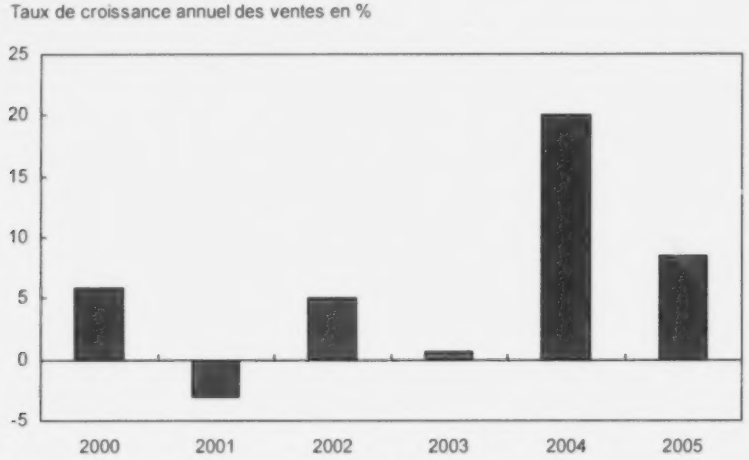
Les grossistes du secteur des matériaux de construction ont vendu pour plus de 66 milliards de dollars l'an dernier, en hausse de 8,5 % par rapport à 2004. Cependant, ce taux de croissance est moins de la moitié de la hausse de 20,0 % observée l'année d'avant. Tous les groupes composant ce secteur ont néanmoins continué d'enregistrer une croissance en 2005.

2. Pour plus de détails sur les résultats de cette enquête, voir la publication « Investissements privés et publics au Canada, perspectives 2006 », produit No 61-205-XWF au catalogue de Statistique Canada, mars 2006.

3. Idem.

4. Statistique Canada, CANSIM, tableau 228-0037.

Forte diminution du taux croissance du secteur des matériaux de construction



Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros.

Les ventes du premier groupe, le bois d'œuvre, ont atteint près de 13 milliards de dollars, en hausse de seulement 2,5 %, une fraction du taux de croissance de 23,8 % en 2004.

Une partie de ce ralentissement est attribuable au prix du bois d'œuvre qui a connu une baisse d'environ 5,0 %. La surcapacité en Amérique du Nord ainsi que l'intensification de la concurrence mondiale ont aussi contribué à cette tendance à la baisse. Des changements dans les marchés de l'habitation aux États-Unis et au Canada expliquent aussi ces résultats.

Les constructeurs américains délaissent un peu la construction de maisons unifamiliales qui exigent une forte quantité de bois d'œuvre pour la construction à immeubles à logements multiples. Selon la Société canadienne d'hypothèques et de logement, le nombre de mises en chantier au Canada a connu une baisse de 3,4 % en 2005.

Le deuxième groupe, les produits métalliques qui sont importants en construction, a connu un ralentissement plus important encore que celui du bois d'oeuvre. Les grossistes en produits métalliques accumulaient des ventes de près de 14 milliards de dollars, en hausse de seulement 7,1% comparativement à un taux de croissance des ventes de 33,3 % en 2004. Les prix ont commencé à plafonner en 2005 après l'entrée en scène de la Chine dans la production de l'acier.

Selon l'Institut international du fer et de l'acier, la production mondiale sur les onze premiers mois de l'année 2005 a grimpé à un peu plus de 1,0 milliard de tonnes, soit une augmentation de 6,1 % par rapport à la période identique de l'année précédente. Au cours de la même période, la production chinoise a été en hausse de plus de 25,0 %. En excluant la production chinoise, la production mondiale aurait connu une baisse de 1,0 %. Le plafonnement des prix a été contrebalancé en partie par une forte demande résultant des nombreux investissements en construction de bâtiments non résidentiels dans l'Ouest canadien.

Les grossistes du troisième groupe, les matériaux de construction, ont continué d'enregistrer de bons résultats avec des ventes de l'ordre de 39 milliards de dollars. Il s'agissait d'une croissance de 11,2 % soit un léger ralentissement par rapport au 14,7 % de l'année précédente. Ce groupe a connu une période de croissance pratiquement ininterrompue depuis l'automne 2003. La bonne performance du marché de la rénovation et de la construction au Canada explique ce résultat.

Les régions : la croissance se déplace vers l'Ouest

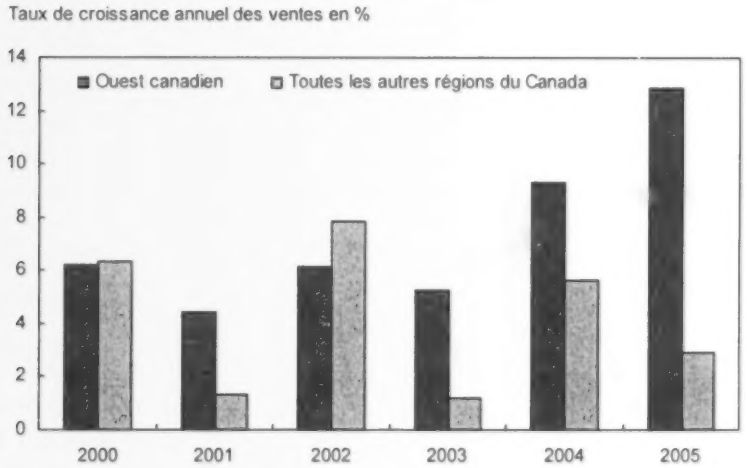
Au cours des trois dernières années, la croissance des ventes du commerce de gros a connu un virage vers les entreprises de l'Ouest du Canada.

Les ventes des grossistes du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ont augmenté en moyenne à un taux annuel de 9,1 %. Cette croissance représente près du double du taux moyen national pour la même période qui était de 4,7% et près du triple du taux de 3,2% de la croissance des autres régions du Canada combinées.

Ensemble, les grossistes de ces quatre provinces s'appropriaient 60% de l'augmentation totale des ventes à l'échelle nationale en 2005.

La forte demande pour des machines et des fournitures électroniques ainsi que les matériaux de construction ont été les principales raisons de la forte croissance des provinces de l'Ouest. Le boom économique et démographique qui balaie actuellement l'Ouest canadien, et en particulier l'Alberta, explique en partie ce résultat.

La croissance chez les grossistes se déplace vers l'Ouest



Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros.

Prairies : croissance dans les deux chiffres pour les trois provinces

Les trois provinces des Prairies affichaient une croissance des ventes de gros dans les deux chiffres l'an dernier.

Le boom du pétrole de l'Alberta aidant, la croissance des ventes des grossistes de cette province dépassait, en 2005, la moyenne nationale pour une troisième année consécutive. Leurs ventes atteignaient près de 55 milliards de dollars, en hausse de 15,5 % en 2005, croissance encore plus élevée que celle de 12,8 % enregistrée en 2004. Les ventes de l'Alberta représentent environ 12 % du volume canadien.

Quatre groupes de commerce ont connu une forte croissance en 2005. Il s'agit de la machinerie et des fournitures, des produits métalliques, des produits divers ainsi que des véhicules automobiles.

La forte hausse des prix du pétrole ces dernières années a fortement contribué à la hausse des ventes des grossistes de machinerie puisque les pétrolières ont accéléré leurs investissements.

Après avoir connu des ventes relativement ternes en 2004, les ventes du Manitoba et de la Saskatchewan ont littéralement explosé en 2005.

Les grossistes du Manitoba ont vendu pour près de 13 milliards de dollars de marchandises en 2005, en hausse de 16,4 % par rapport aux ventes de 2004, soit la plus forte croissance des provinces canadiennes. Cependant, le total des ventes annuelles du Manitoba représente moins de 3,0 % des ventes à l'échelle nationale.

De même, les grossistes de la Saskatchewan ont vendu pour un montant s'approchant des 14 milliards de dollars de marchandises en 2005, en hausse de 14,3 %. Le total des ventes annuelles de la Saskatchewan représente aussi environ 3,0 % des ventes à l'échelle nationale.

Au Manitoba, à part le secteur des produits divers, tous les grands secteurs ont affiché des hausses en 2005. Le secteur des articles personnels et ménagers a particulièrement bien performé à la suite d'une conjoncture favorable. L'Accord sur les textiles et les vêtements qui imposait des quotas d'importation a pris fin le 1er janvier 2005 et a permis à certains grossistes de s'approvisionner à faible coût. Avant même l'abolition de l'accord, plus des deux tiers (68 %) des vêtements vendus en gros au Canada provenaient de l'étranger. Le secteur de la machinerie et des fournitures électroniques a connu un taux de croissance de plus de dix pour cent en 2005. Il s'agit d'un revirement où ce secteur avait enregistré une baisse de ses ventes en 2004.

De leur côté, après avoir affiché des ventes léthargiques au cours des deux années précédentes, les grossistes de la Saskatchewan ont vu leurs ventes littéralement exploser en 2005. Tous les secteurs ont connu une croissance. Le secteur des produits agricoles a affiché une hausse de 27,1 % attribuable à l'ouverture des frontières le 18 juillet 2005 par les États-Unis, au bœuf canadien âgé de moins de 30 mois. Le Japon a également annoncé en décembre 2005, l'ouverture au bœuf canadien pour les animaux de 20 mois et moins.

De son côté, le secteur des produits divers en Saskatchewan a continué de profiter de la conjoncture mondiale avec une hausse de 17,6 %. Il s'agit d'une troisième année consécutive, où le taux de croissance de ce secteur affiche une hausse dans les deux chiffres. Cette période de forte croissance est attribuable à certaines composantes, telles que les semences et les engrais, ainsi que les produits chimiques agricoles. Ces ventes représentent environ le quart de ce secteur. La demande extérieure, principalement du marché asiatique, pour ces types de produits a fortement contribué à la hausse enregistrée par ce secteur.

Depuis le quatrième trimestre de 2003, les ventes du secteur des produits divers sont généralement à la hausse, influencées par l'augmentation des prix de plusieurs de ses composantes, notamment les produits chimiques agricoles et les métaux recyclés. Les prix de ces biens sont dictés par le marché mondial, dont la Chine accapare une place de plus en plus importante.

Colombie-Britannique : plus que la moyenne lors des quatre dernières années

Depuis 2002, la Colombie-Britannique affiche une croissance des ventes de gros supérieure à la moyenne canadienne. En 2005, les grossistes de cette province ont vendu pour 47 milliards de marchandises, en hausse de 8,6 %, ce qui se compare avantageusement à la moyenne nationale de 5,4 %.

Alors que la croissance en 2004 était largement attribuable à une performance exceptionnelle des grossistes de bois d'œuvre, l'an dernier les ventes de la province se diversifiaient. Quatre groupes

ont été principalement responsables de la croissance en 2005 : les véhicules automobiles, les matériaux de construction, les produits métalliques ainsi que les machines et fournitures.

Les ventes du secteur des machines et fournitures électroniques ont augmenté de 11,5 % en 2005, comparativement à une croissance de 15,3 % l'année précédente. Le ralentissement de la croissance est attribuable au groupe des ordinateurs et à celui des produits de bureau. Cependant, le groupe de machinerie passait d'un taux de croissance de 12,6% à 15,7 % en 2005.

Les ventes du groupe du bois d'œuvre haussaient de seulement 3,3 %, une fraction du taux de croissance de 46,2 % en 2004. Une forte partie des ventes de ce groupe est destinée pour le marché américain. Or, en 2005, la valeur des exportations de bois d'œuvre a connu une diminution en raison d'une très forte baisse des prix du bois d'œuvre, qui est venue plus qu'effacer l'augmentation du volume de ventes.

Au cours de la même année, la production avait fortement augmenté après l'épidémie de dendroctone du pin, la province ayant autorisé une augmentation de 27% des droits de coupe afin de permettre la récolte des arbres morts. Les ouragans qui ont eu lieu aux États-Unis ont en quelque sorte été bénéfiques pour les grossistes de la Colombie-Britannique car le nombre de mises en chantier dans ce pays a connu un niveau record en 2005.

Québec : une croissance tout juste au-dessus de la moyenne nationale

Les ventes des grossistes du Québec valaient presque 91 milliards de dollars en 2005, soit une augmentation de 5,7 % tout juste au-dessus de la moyenne nationale.

À part les exceptions notables des secteurs des produits alimentaires, du tabac, de l'alcool ainsi que le secteur des produits divers, tous les grands secteurs ont affiché des hausses du taux de croissance sensiblement plus faibles qu'en 2004. Les secteurs affichant les diminutions les plus importantes sont ceux des produits agricoles et des machines et fournitures électroniques. Par contre, les grossistes du secteur des articles personnels et ménagers ont continué de profiter de certaines conjonctures favorables.

Les ventes d'articles personnels et ménagers ont augmenté de 8,0 %, soit le douzième gain annuel consécutif. Tous les groupes de ce secteur d'activité ont contribué à la croissance. Les ventes de biens ménagers ont affiché une autre augmentation importante en 2005 (+14,2 %), après la poussée de 23,9 % l'année précédente. Le groupe des biens ménagers a généralement affiché des ventes à la hausse depuis le milieu de 2003 en raison de la bonne performance du marché immobilier. Pour l'année 2005, le marché de la revente de maisons a enregistré une croissance de 3,5 %, et les mises en chantier ont encore dépassé le cap des 50 000 unités.

De leur côté, les grossistes de produits pharmaceutiques bénéficiaient d'une hausse de 5,0 % de leurs ventes en 2005. Bien que ce groupe enregistre des hausses année après année, la croissance décélère depuis quelque temps. La croissance mensuelle moyenne, qui a été très forte en 2003, a commencé à ralentir en 2004, en partie en raison d'une plus grande utilisation de médicaments génériques qui ont une plus faible valeur et qui ont une influence déflationniste sur la croissance des ventes de médicaments d'ordonnance. En fait, lorsque le gouvernement de la province a instauré l'assurance-médicaments obligatoire en 1997, les ventes de ce groupe avaient littéralement explosé avec des taux de croissance qui dépassaient 10 % pendant 5 années consécutives. Depuis, la croissance diminue.

Les grossistes de vêtements ont enregistré une augmentation des ventes de 3,7 % neutralisant partiellement la baisse de 16,0 % observée en 2004. Ce déclin faisait suite à trois années consécutives de croissance des ventes.

Les ventes du secteur des machines et fournitures électroniques ont fortement décéléré en 2005, en hausse de 1,3 % comparativement à une hausse de 9,9 % en 2004. Deux des trois groupes inclus dans ce secteur ont affiché une baisse; le groupe des ordinateurs et autres appareils

électroniques a connu une baisse de 6,1 % et celui des machines de bureau et d'usage professionnel a enregistré une diminution de l'ordre de 0,3 %. De son côté, le groupe de la machinerie encaissait une forte décélération de son taux de croissance, les ventes augmentant de 8,0 % en 2005 comparativement à 22,9 % l'année précédente.

Le secteur des produits divers est l'un des rares groupes à avoir affiché une amélioration de son taux de croissance en 2005. Les ventes de ce secteur ont augmenté de 15,4 % en 2005 comparativement à 13,0 % en 2004. Les fortes augmentations des ventes de produits chimiques ainsi que des métaux recyclés expliquent en partie cette performance.

Ontario : le secteur automobile freine la croissance des grossistes

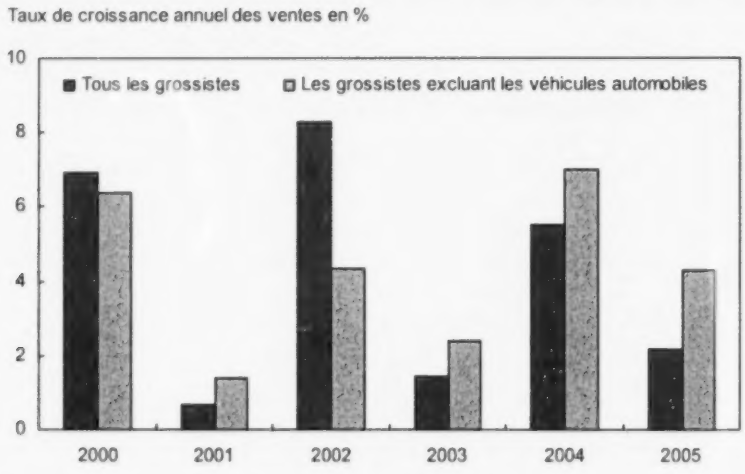
Les ventes des entreprises de l'important secteur du commerce de gros de l'Ontario ont cru de 2,2 % l'an dernier, moins de la moitié du taux de croissance de 5,5 % enregistré en 2004. Leurs ventes totales atteignaient les 237 milliards de dollars l'an dernier ce qui représente la moitié des ventes à l'échelle nationale.

Une performance moins bonne du secteur automobile a mis un frein à la croissance des ventes des grossistes dans cette province. En excluant le secteur automobile, les ventes en gros de cette province ont connu un taux de croissance de 4,3 %.

Les ventes ontariennes des grossistes de produits de l'automobile ont diminué de 2,8 % en 2005, en raison surtout d'une diminution de 2,9 % des ventes de véhicules automobiles. Il s'agissait d'une troisième année consécutive à la baisse.

En 2005, les grossistes de l'Ontario ont été responsables d'environ 79 % des ventes totales canadienne de ce groupe. Ce secteur représentait plus du quart des activités des grossistes de cette province. Le marché canadien représente plus des deux tiers des ventes pour les grossistes de cette province. Les autres ventes étaient destinées pour le marché de l'exportation principalement celui des États-Unis. À l'inverse, les ventes des grossistes de véhicules automobiles des autres provinces sont presque essentiellement dédiées pour le marché canadien.

Le secteur automobile freine la croissance des ventes des grossistes en Ontario



Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros.

Pour l'ensemble de l'année, les ventes au détail d'automobiles au Canada ont augmenté de 3,0 % pour atteindre 1 583 millions d'unités, le troisième meilleur résultat de l'histoire. Rappelons qu'en 2005, plusieurs fabricants ont dû consentir des rabais très importants, notamment celui des tarifs préférentiels habituellement accordés aux employés. Malgré une augmentation du nombre d'unités, ces rabais ont miné la croissance de la valeur des ventes

Les grossistes de pièces automobiles ont également subi une baisse spectaculaire des ventes l'an dernier affichant un déclin de 2,0 %, loin de la croissance de 27 % observée en 2004. Cette baisse faisait suite à une très forte croissance en 2004. Comme ce secteur d'activité vend principalement aux détaillants et aux concessionnaires, il est probable que la hausse des ventes de véhicules d'occasion a eu un impact bénéfique sur ce groupe. Avant la forte poussée de la devise canadienne, beaucoup de véhicules d'occasion prenaient le chemin des États-unis. Par la suite, comme ces véhicules sont devenus plus dispendieux pour le marché américain, les entreprises ont dû en vendre plus sur le marché canadien.

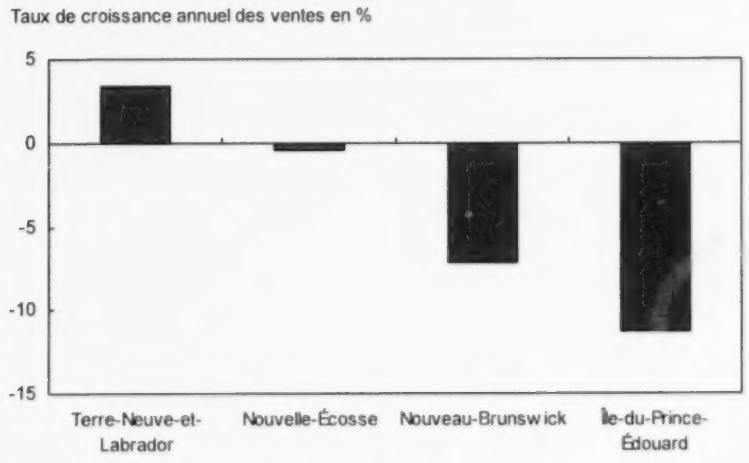
Le secteur des matériaux de construction en Ontario, a également connu un ralentissement du taux de croissance en 2005. En 2004, ce secteur avait connu un taux de croissance de 21,7 % alors que pour 2005 ce taux était de seulement 7,8 %. La baisse peut être attribuable à une diminution de 7,4 % des mises en chantier dans la province et aussi à la vigueur du dollar canadien qui a nui au marché de l'exportation.

Le secteur des machines et fournitures électroniques affichait un gain de l'ordre de 6,0 % en 2005 comparativement à 3,9 % en 2004.

Atlantique : les ventes en baisse dans trois des quatre provinces

Les grossistes des provinces de l'Atlantique ont subi une baisse d'activité pour une deuxième année consécutive, en 2005, alors que les ventes augmentaient dans une seule province — Terre-Neuve-et-Labrador. Cependant, cela n'entraînait qu'impact mineur sur la performance nationale puisque les ventes totales des ces provinces ne représentaient que 3,0 % de toutes les ventes à l'échelle nationale.

Terre-Neuve-et-Labrador : seule province de l'Atlantique à augmenter ses ventes en gros en 2005



Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros.

Terre-Neuve-et-Labrador a affiché une hausse des ventes en gros de 3,4 % en 2005, mettant ainsi fin à des baisses durant deux années consécutives. Bien que cette province affiche un volume qui soit l'avant-dernière performance du point de vue de l'activité du commerce de gros, ses ventes ont atteint un niveau record pour s'établir à 2,6 milliards de dollars dépassant de peu la marque du précédent record qui avait été établit en 2000. La hausse des ventes a été généralisée en 2005, puisque six des sept secteurs ont enregistré une augmentation.

Une forte proportion de la croissance de Terre-Neuve-et-Labrador est attribuable au secteur des machines et équipements électroniques ainsi qu'aux produits divers.

Pour la première fois depuis 1997, les grossistes de l'Île-du-Prince-Édouard ont connu une baisse de leur activité (-11,3 %). Cinq des sept secteurs ont enregistré une diminution de leur vente. Le secteur des produits alimentaires, de tabac et d'alcool qui représentait environ 50% des activités de gros dans la province a affiché une baisse de 17,3 %. Cette baisse fait suite à deux années de forte croissance c'est-à-dire 16,0% en 2003 et 15,0% en 2004.

Pour une deuxième année consécutive, les grossistes de la Nouvelle-Écosse ont enregistré une baisse de leur vente (-0,4 %) en 2005. Seuls deux secteurs ont contribué à cette baisse. Ce sont le secteur des produits alimentaires et celui, du tabac et d'alcool qui ont connu une diminution de l'ordre de 12,5 %. Celle-ci est attribuable en partie à la faiblesse des ventes des produits de la mer. La diminution de certains quotas de pêche ainsi que la faiblesse des prix de certains produits pourraient expliquer ce résultat[5]. Les matériaux de construction enregistraient aussi une diminution des ventes de l'ordre de 1,4 %, mettant fin à onze années de croissances ininterrompues.

Au Nouveau-brunswick, les ventes des grossistes ont affiché une baisse de 7,2 % en 2005. Cette diminution était attribuable à la forte baisse des ventes du secteur des produits alimentaires, de tabac et d'alcool ainsi qu'au secteur des machineries et fournitures électroniques. Ensemble, ces deux secteurs représentaient 43 % des activités des grossistes du Nouveau-Brunswick.

5. Pour plus de détails sur les exportations de ces provinces, voir dans le site d'Exportation et développement Canada, le document « Prévisions à l'exportation-Révision de janvier 2006- Aperçu provincial », http://www.edc.ca/docs/ereports/gef/pdf/Provoutlook_f.pdf (site consulté le 18 avril 2006).

Tableau 1. Ventes des grossistes par groupes de commerce

Industrie	Ventes		Taux de croissance annuel
	2004	2005	
	en milliers de dollars		%
Produits agricoles	5 104 129	5 548 772	8,7
Produits alimentaires	78 240 648	79 308 468	1,4
Alcool et tabac	7 743 289	7 557 960	-2,4
Habillement	8 682 795	10 072 718	16,0
Articles ménagers et personnels	25 330 927	27 747 576	9,5
Produits pharmaceutiques	28 550 969	30 205 405	5,8
Véhicules automobiles	72 902 563	73 074 166	0,2
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	18 268 195	18 499 611	1,3
Matériaux de construction	35 331 435	39 302 537	11,2
Produits métalliques	12 663 929	13 566 165	7,1
Bois d'oeuvre et menuiseries	12 947 473	13 264 829	2,5
Machines et fournitures	38 925 393	45 240 054	16,2
Ordinateurs et autres appareils électroniques	28 507 642	28 606 314	0,3
Machines de bureau et d'usage professionnel	20 516 657	21 687 331	5,7
Produits divers	52 493 984	56 665 087	7,9
Total	**446 210 028**	**470 346 992**	**5,4**

Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros, CANSIM, tableau 081-0007.

Tableau 2. Ventes des grossistes par provinces et territoires

	Ventes		Taux de croissance annuel
	2004	2005	
	en milliers de dollars		%
Terre-Neuve-et-Labrador	2 503 946	2 588 180	3,4
Île-du-Prince-Édouard	591 699	524 808	-11,3
Nouvelle-Écosse	6 266 660	6 241 763	-0,4
Nouveau-Brunswick	5 238 442	4 863 784	-7,2
Québec	85 760 989	90 627 611	5,7
Ontario	231 961 116	237 004 415	2,2
Manitoba	10 904 613	12 696 681	16,4
Saskatchewan	11 935 143	13 644 694	14,3
Alberta	47 220 594	54 550 592	15,5
Colombie-Britannique	43 521 225	47 276 978	8,6
Territoire du Yukon	85 900	95 086	10,7
Territoires du Nord-Ouest	192 703	207 583	7,7
Nunavut	26 997	24 816	-8,1
Canada	446 210 028	470 346 992	5,4

Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle de commerce de gros, CANSIM, tableau 081-0007.